



ओपा बिक — शेरेटन

जिलेट नैरेटिव — नांदो, लेखक

gillettenarrative.com

मैं ठीक समय पर पहुँचा। वह वहाँ नहीं थी। फिर मेरा फ़ोन बजा। शनेल थी। उसने माफ़ी माँगी। वह एक टैक्सी में थी, अब भी रास्ते में, और सिर्फ़ पाँच मिनट देर से पहुँचेगी। कुछ ही मिनटों बाद मैंने उसे होटल में दाखिल होते देखा। लंबे सुनहरे बाल। लंबी क़द-काठी। शालीन। ऐसी उपस्थिति जिसे किसी परिचय की ज़रूरत न हो। वह रिसेप्शन तक गई, चेक-इन किया, अपना सामान वहीं छोड़ा, और फिर मेरी ओर चल पड़ी।

“श्रीमान फ़ेगा, नमस्कार। मैं शनेल हूँ। मुझे तो पहले से ही यह फ़ायदा हासिल है कि मैं जानती हूँ आप कौन हैं। आपकी वेबसाइट का वीडियो और आपकी तस्वीर ने कोई झूठी उम्मीद नहीं जगाई। और यह भी सच है कि आपने कोई फ़िल्टर इस्तेमाल नहीं किया। आप सचमुच बिलकुल वैसे ही दिखते हैं जैसा बताया गया है।”

“शुक्रिया, महोदया। आइए, तशरीफ़ रखिए। क्या मैं आपको कॉफ़ी या कुछ और पिलाऊँ? आराम से लीजिए। मुझे कोई जल्दी नहीं, और मैं जानता हूँ कि किसी महिला के साथ एक सज्जन को कैसे पेश आना चाहिए।”

“नहीं, शुक्रिया। मैं हवाई अड्डे पर ही कॉफ़ी पी चुकी हूँ। दरअसल, आज मैंने एक नई खुशबू लगाई है। उम्मीद है आपको पसंद आएगी।”

उस खुशबू ने मेरा ध्यान खींच लिया।

“इसका नाम क्या है?” मैंने पूछा। “यह मेरी इंद्रियों के लिए बिलकुल नई है।”

वह मुस्कराई।

“खैर, इसका नाम एक पुराना फ्रांसीसी क्लासिक है। यह एक बहुत ही सीधे सवाल का जवाब देता है: किसी इतालवी को मैदान में क़दम रखे बिना कैसे हराया जाए?”

मैंने सीधे उसकी आँखों में देखा। अपनी शालीनता से परे, वह उल्लेखनीय रूप से बुद्धिमान थी। सिर्फ़ इसी बात ने मुझे बातचीत आगे बढ़ाने के लिए और तैयार कर दिया। लगभग तुरंत ही एक गहरी सहानुभूति उभर आई। उसने अपनी यात्रा का मक़सद समझाना शुरू किया, पर मैं खुद को इस बात से भटकते हुए पा रहा था कि बोलते हुए वह कैसे हरकत करती है। उसने इसे भाँप लिया। बीच-बीच में वह रुककर पूछ लेती कि सब कुछ साफ़ है या नहीं। साफ़ बस एक हद तक ही था। उसमें ऐसी उपस्थिति थी जो ध्यान लगाना मुश्किल कर देती है। फिर उसने कुछ ऐसा कहा जिसने मुलाक़ात की दिशा ही पूरी तरह बदल दी।

“बिक फ्रांस के पाँच वरिष्ठ अधिकारी आज मेरे साथ आए हैं। वे आपसे मिलना चाहते हैं। असली बातचीत तो वहीं से शुरू होती है।”

मेरा ध्यान तुरंत विषय पर लौट आया। उसने उन्हें आगे आने का इशारा किया। आख़िर मैं उनसे मिलने के लिए राज़ी हो ही चुका था। पल भर में हम सात लोग एक मेज़ के इर्द-गिर्द जमा थे, जिसके चारों ओर चार सोफ़े थे। शुरू में मुझे लगा कि यह कोई ग़लतफ़हमी है। भला लोग मुझसे मिलने के लिए इतनी दूर फ्रांस से क्यों आते? उनमें सबसे बुज़ुर्ग ने अपना परिचय दिया।

“मेरा नाम एम.....ए है। इस वक़्त मैं बिक फ्रांस का सीईओ हूँ।”

मुझे अब भी अंदाज़ा नहीं था कि वे क्या चाहते हैं। मैंने सबसे अपना परिचय देने को कहा। तस्वीर बहुत जल्दी साफ़ हो गई। बिक का पूरा नेतृत्व-मंडल मेरे सामने खड़ा था।

मुलाक़ात की वजह वह प्रकाशन-संबंधी अधिग्रहण प्रस्ताव था जो मैंने ऑनलाइन पेश किया था। उन्होंने इसे गंभीरता से लिया था। दरअसल, उन्होंने इसे इतनी गंभीरता से लिया था कि अपने ही भविष्य पर सवाल उठाने लगे थे। क्या नए संगठन के भीतर उन्हें फिर से जगह मिलेगी? क्या उन्हें कहीं और नौकरी ढूँढनी पड़ेगी? और किसी तरह यह संपर्क शानेल के ज़रिए तय हुआ था, जो ज़्यादातर ख़ामोश रहते हुए इशारों से बात कर रही थी। ऐसी उपस्थिति जिसे नज़रअंदाज़ करना नामुमकिन था। मैंने समझाया कि मैं तो महज़ एक लेखक हूँ, और इससे ज़्यादा कुछ नहीं। किसी ने मेरी बात पर यक़ीन नहीं किया। जवाब एकमत था।

“जब ज़िलेट का कोई शख्स बोलता है, तो हमारे शेयरधारक तक ख़ामोशी से सुनते हैं। खुद बिक परिवार से शुरू करके।”

मैंने थोड़ी देर के लिए विराम माँगा और कॉफ़ी का बहाना बनाकर यह तय किया कि आगे क्या कहूँ। हालात असामान्य थे। फिर भी पहली बार मुझे एक बात का यक़ीन हो गया: नैरेटिव, वादों के मुक़ाबले कहीं ज़्यादा हलचल मचाता है। और यह बात अब जाकर मेरी समझ में आने लगी थी।

फर्दिनांदो